Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok III | Warszawa, maj 1939 r. | Nr 5

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

Możliwość ogólnej zagłady nie powinna wchodzić wcale w zakres naszych zajęć i prac, podobnie, jak oddziaływanie nieobliczalnego przypadku. Dotąd zawsze, wbrew obietnicom wyobraźni, skazani byliśmy na siebie samych i własne jeno siły nasze; te skromne wysiłki stworzyły wszystko, co zostało stworzone, co jest pożyteczne i trwałe na ziemi. Wolno nam oczekiwać czegoś lepszego lub obawiać gorszego ze strony dziwnego przypadku, ale tylko pod warunkiem, że to oczekiwanie nie przeszkodzi dopełnieniu naszych obowiązków ludzkich.

Łatwiejsza to rzecz, niż się wydaje, odkryć na czym polega istotny obowiązek jakiejś istoty. Zapisany jest on w organie, który stanowi jego główną cechę i któremu są podwładne wszystkie inne organa całego organizmu jego. Podobnie jak jest zapisany na języku, żuchwach i żołądku pszczoły, która ma produkować miód, tak samo widnieje on w naszych oczach, uszach, w rdzeniu, kościach czaszki i całym systemie nerwowym naszego ciała. Wynika stąd jasno, że po to jesteśmy na ziemi, by przetwarzać to wszystko, co spożywamy i użytkujemy z wytworów ziemskich, w specjalny rodzaj energii takiej jakości, jakiej nie wytwarza żaden twór inny. Nie ma, o ile wiem, istoty drugiej na świecie, zorganizowanej tak, by produkować ów dziwny fluid, który zwiemy myślą, inteligencją, świadomością, rozumem, duszą, duchem, mózgową energią, cnotą, dobrocią, sprawiedliwością i mądrością. Fluid ten, mimo iż posiada tysiące nazw, jest w każdym nazwaniu tą samą rzeczą. Wszystko w nas zostało mu oddane na ofiarę, nasze muskuły, zdrowie, zwinność członków, równowaga naszych funkcji animalnych, fizjologicznych, spokój życia, a wszystko coraz to dotkliwiej i boleśniej odczuwa jego przewagę. Jest to stan najcenniejszy i najsubtelniejszy, do którego podnieść można materię.

Nie wiemy, do czego nas doprowadzi, co z nas uczyni, co my uczynimy z nim. Kiedy zawładnie w całej potędze, pouczy nas sam. Tymczasem nie wahajmy się oddać mu wszystkiego, czego się domaga, bądźmy gotowi wyrzec się wszystkiego, co może opóźnić jego rozkwit. Nie ma żadnej wątpliwości, że jest to nasz najistotniejszy w tej chwili obowiązek.

M. Maeterlinck

Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok III Warszawa, maj 1939 r. Nr 5

To, co najważniejsze

Gdyby tak spytano członków jakiejś spółdzielni, co uważają oni w spółdzielczości za najważniejsze, to otrzymano by z pewnością bardzo różnorodne odpowiedzi.

Myślę, że najwięcej z tych odpowiedzi obracało by się koło spraw gospodarczych. Większość zapytanych uznałaby za najważniejsze np. należyte zaopatrzenie spółdzielni w towar dobry, tani, który w dodatku można by nabywać tam na kredyt. Inni znowu wysunęliby może na plan pierwszy kwestię posiadania przez spółdzielnię własnego domu, dużych kapitałów lub osiąganie jak największych zysków, z których wypłacano by członkom wysokie zwroty od zakupów.

Nie można odmawiać słuszności tym wypowiedziom, korzyści bowiem materialne są uznawane powszechnie za dobro niesporne. Jednakże w takim rozumowaniu i określaniu rzeczy najważniejszych w spółdzielczości brak jest czegoś najistotniejszego, brak jest jak gdyby ogniw początkowych w łańcuchu przyczyn i skutków składających się na całość rzeczywistości spółdzielczej. Brak jest mianowicie tutaj należytej oceny tego, co jest tych wszystkich realnych osiągnięć przyczyną najpierwszą i skąd wszystko to bierze swój początek.

Nie trzeba chyba dowodzić, że ogniwem początkowym w działaniu spółdzielczym jest człowiek, od którego uświadomienia i lojalnego stosunku do spółdzielni zależy powodzenie sprawy. Tymczasem w bardzo wielu środowiskach spółdzielczych prawda ta nie jest doceniana. Obroty handlowe i zyski na nich osiągane uważane są tam za jedyny cel wszystkich dążeń. W spółdzielniach takich traktuje się członków jako zło konieczne a pracy nad ich uświadomieniem i utrzymaniem z nimi stałej łączności nie poświęca się wcale uwagi. Członkowie odpłacają spółdzielni pięknym za nadobne, interesując się spółdzielnią tylko od strony własnych, na krótką metę obliczonych korzyści materialnych.

W takiej atmosferze wszystko, co stanowi urok i wdzięk spółdzielczości, te wyśnione przez ideologów - marzycieli spółdzielczości związki przyjaźni, oparte na dążeniu do jednego wspólne-

Bez podniesienia umysłowego i moralnego poziomu członków żadne stowarzyszenie spółdzielcze nie może wznieść się na wyższy stopień rozwoju ekonomicznego.

St. Wojciechowski

go, szlachetnego celu stają się czymś niedoścignionym.

A skutki takiego stanu rzeczy? Obojętność i całkowity brak głębszego zainteresowania ze strony członków. W spółdzielni takiej, jak w zapuszczonym i niepielęgnowanym sadzie, zaczynają plenić się pasożyty niweczące dorobek spółdzielczy.

Nie negując zatem ważności osiągnięć materialnych, trzeba jednakże za najważniejszy czynnik pomyślnego rozwoju uznać uświadomionego i oddanego idei spółdzielczej członka.

Spółdzielnia musi reprezentować coś więcej niż taki oto sobie zwykły handlowy interes. Spółdzielnia nie może być placówką stojącą na boku zainteresowań i ruchów społecznych. Przeciwnie, powinna się ona stać tych zainteresowań punktem centralnym.

K. Śliwowski

Mężczyzna czy kobieta



Wojna światowa pociągnęła za sobą nie tylko skutki polityczne czy gospodarcze, lecz wprowadziła również cały szereg zmian i przeobrażeń w ludzkich poglądach, zwyczajach, pojęciach.

Jednym ze skutków wojny światowej jest tak bardzo dziś rozpowszechniona praca zarobkowa kobiet. W czasie wojny, gdy większość mężczyzn została powołana do wojska, kobiety z konieczności musiały stanąć na opuszczonych przez nich stanowiskach; i to z dwóch względów: by aparat gospodarczy i administracyjny kraju mógł nadal funkcjonować, po wtóre — kobieta, żona, matka czy siostra musiała często w zastępstwie mężczyzny stanąć przy warsztacie pracy, by zarobić na chleb dla rodziny. Odtąd datuje się zwycięski pochód kobiet na pozycje zajmowane dotychczas niepodzielnie przez mężczyzn.

Spółdzielnia w przeciwieństwie do większości ludzkich poczynań ma to do siebie, że jedno dobro pociąga za sobą drugie dobro, a interes osobisty harmonizuje w niej tak osobliwie z dobrem ogólnym, jakby tragizm wiecznego konfliktu w tej dziedzinie był wynikiem bezradnego nieporozumienia, tu na koniec szczęśliwie wyjaśnionego i zażegnanego.
M. Dąbrowska

Od czasów powojennych spotykamy kobietę niemal we wszystkich gałęziach pracy. Między innymi w działach handlowych różnych branż kobieta stanęła za ladą jako sprzedawczyni, ekspedientka a nawet kierowniczka działu.

Coraz częściej również spotykamy kobietę na stanowisku kierowniczki czy pomocy sklepowej w spółdzielczym sklepie spożywczym.

Trzeba bezstronnie przyznać, że na stanowiskach tych często kobieta nie tylko dorównuje w pracy mężczyźnie, ale nawet przewyższa go. Spółdzielczy sklep spożywczy jest niejako wspólną śpiżarnią zrzeszonych członków, w której zaopatrują oni swe gospodarstwa domowe w artykuły potrzebne do codziennego życia. A wiemy wszyscy, że najlepiej i najsprawniej zawsze, od niepamiętnych czasów zarządzała śpiżarnią domową kobieta - gospodyni przezorna i troskliwa o byt rodziny i domu. Nie ulega wątpliwości, że fachowo przygotowana pracownica sklepu spożywczego ma tę przewagę nad swym kolegą — sprzedawcą, że lepiej się orientuje w przydatności, wydajności czy praktyczności danego artykułu, gdyż często sama z artykułów tych jako gospodyni domu przyrządza posiłki względnie stosuje je przy porządkach, praniu itp. Z artykułami tymi styka się kobieta bezpośrednio, praktycznie, zna je „osobiście", a nie ze „słyszenia". Dlatego też jej rady czy wyjaśnienia w tym zakresie kupujący biorą na serio, podczas gdy fachowość mężczyzny w tej dziedzinie jest często przyjmowa-

Należy również zapisać na dobro kobiety jako pracownicy sklepowej, że sklepy z obsługą kobiecą są zwykle czyściej i porządniej utrzymane. Wrodzona kobiecie chęć podobania się sprawia to, że najczęściej potrafi ona pełnić swą trudną i ciężką pracę sprzedawczyni z miłym niewymuszonym uśmiechem na ustach.

Ale czas zwrócić uwagę i na ujemne cechy kobiety - pracownicy.

Zazwyczaj więc kobieta trudniej panuje nad swymi nerwami. Uczucia takie, jak żal, oburzenie, niezadowolenie znajdują żywsze, wyrazistsze odbicie na jej twarzy niż na twarzy mężczyzny, a zdajemy sobie sprawę, jak ważną rolę czynnik ten odgrywa w pracy, gdzie ma się do czynienia z ludźmi.

Długo jeszcze zapewne przeciwnicy pracy zawodowej kobiet będą twierdzić, że rola kobiety — to pilnowanie garnków, dzieci i igły, mimo to jednak mam wrażenie, że kobieta nie da się już zepchnąć z raz zdobytych pozycji, a nawet sięgać będzie po nowe zdobycze i sukcesy.

Zresztą nawet najżarliwsi przeciwnicy pracy zawodowej kobiet nie mogą chyba zaprzeczyć, że w ciężkich dla kraju i narodu chwilach, gdy mężczyźni zmuszeni będą stanąć w okopach, przygotowane do pracy kadry kobiece mogą oddać nieocenione usługi i przyczynić się do tego, by całe życie gospodarcze i aparat administracyjny nie zostały sparaliżowane.

A. L.

Bodaj raz dziennie jednego kupującego zapytaj czy ma książeczkę Banku „Społem!", a w ciągu niedługiego czasu nie znajdzie się nikt kto by o naszym Banku nie słyszał.

Doświadczenie mówi, że w roli sklepowych są bardzo pożyteczne kobiety. Praca sprzedawania nie jest tak ciężka, żeby wymagała koniecznie sił mężczyzny, przytem kobiety wyróżniają się większym zamiłowaniem czystości i porządku i są na ogół delikatniejsze, łagodniejsze w stosunku z ludźmi. *S. Wojciechowski*

Na rozstajnych drogach

BANKRUCTWO

Wujaszek ostatnimi czasy zmienił się bardzo, — od różowego optymizmu, jakim sugestionował dotychczas sam siebie i innych, przerzucił się do najczarniejszego pesymizmu. Często pod wpływem różnych przykrości i zawodów ze strony dłużników wybuchał słowami nagromadzonej goryczy. Czara przepełniła się, gdy raz powrócił z bezskutecznej wizyty egzekutorskiej od owej kolejarki, która nakredytowawszy kilkadziesiąt złotych przestała się już zupełnie pokazywać w sklepie.

To nie są ludzie, to, to... zaperzył się i nie mógł znaleźć dość dobitnego określenia dla wyrażenia swej dla niej pogardy. — Gdy brała na kredyt, to była słodka jak miód, a teraz kiedy poszedłem upomnieć się o swoje, to nie dość że wyjechała na mnie z buzią, ale jeszcze chciała mnie wprost wyrzucić z mieszkania. Och, to jest jędza z piekła rodem! — wykrztusił wzburzony do głębi.

Któregoś dnia zjawił się w sklepie, jakiś „pan z teczką", jak się okazało, sekwestrator skarbowy.

Czy to sklep p. Nabieralskiego?

Nie, odpowiedziała, przeczuwając coś złego, nasza sklepikarka. Ja tylko od niego ten sklep kupiłam (na swoje nieszczęście — dodała w duchu).

A jak się pani nazywa?

Jestem Naiwniacka.

— Tak. Oto ma pani tutaj nakaz płatniczy za niezapłacone za ubiegłe lata przez poprzednika pani podatki. No jak, zapłaci pani dobrowolnie, czy mam zrobić zajęcie?

— — Jakto, to ja mam za kogoś płacić podatki?

A tak, takie są przepisy. Płaci pani podatki nie za kogoś innego, tylko za sklep. Trzeba było przed kupnem sklepu poinformować się w urzędzie skarbowym, czy nie ma na sklepie zaległości podatkowych; a teraz musi pani płacić, bo inaczej zrobię zajęcie.

— A ile tego się należy?

560 zł bez kosztów i procentów.

Zimno jej się zrobiło, a głos uwiązł jej w gardle. Czuła, że tonie, że ten podatek ją dobija.

Obecnemu przy tej rozmowie wujaszkowi do reszty zrzedła mina. Stał nieruchomo a potem zaczął coś mówić, ale w tak chaotyczny sposób, że robił wrażenie niepoczytalnego. Przez parę dni chodził potem jak struty. Z zachowania się jego widać było, że pomału dojrzewa w nim jakiś zamiar. Zaczął pod różnymi pozorami wycofywać ze sklepu swoje pieniądze. Jak gdyby przeczuwając nieuniknioną katastrofę — chciał ratować swój kapitalik, nim ostatnia chwila nadejdzie. W kilka dni po wizycie sekwestratora wujaszek zaofiarował się pojechać po towary. Zabrał wszystką gotówkę, jaką tylko dało się zgromadzić i poszedł. Wieczorem nie zjawił się wcale. Przyszedł dopiero na drugi dzień, lecz bez towaru i zmieszany jakiś zaczął:

— Widzisz, moja droga, trzeba mi było pieniędzy, więc musiałem swoją gotówkę z twojego sklepu wycofać. Tę parę złotych, co mi się jeszcze należy, wybiorę towarami, a procenty to ci już nawet podaruję.

— Ależ w ten sposób wuj doprowadza mnie do bankructwa, — jęknęła zrozpaczona.

— To trudno, moja droga, bliższa koszula ciału niż kaftan. Ty jesteś młoda to się jeszcze możesz dorobić, a ja już nic nie zarobię, bo jestem stary. Zresztą nie rozpaczaj. Ja ci jeszcze coś doradzę. Ściągaj ile się da od dłużników i nie płać dostawcom.

Ustrój społeczny o wolną konkurencję oparty — to anarchia w ujemnym, najgorszym znaczeniu tego wyrazu.

Józef Beck

— Dobrze teraz wujowi radzić, kiedy już zdążył uciec ze swoimi pieniędzmi. Głupia byłam, że w ogóle wuja rad słuchałam. Ci co nabrali na kredyt, oddawać nie chcą, a kupca na taki sklep znaleźć nie łatwo. Takich głupich jak my nie ma wielu. Zresztą jak tu sprzedawać sklep, kiedy towar zajęty jest przez komornika i na jutro wyznaczona jest licytacja.

* * *

Wreszcie skończyło się wszystko. Nawet nie robiła nikomu wyrzutów. Matka i tak chodziła przybita tym wszystkim, widząc zbliżające się widmo nędzy.

— Tak, wykończyli mnie, powtarzała raz po raz, zbankrutowana sklepikarka, — nie wiadomo kogo mając na myśli, — urząd skarbowy, niesumiennych dłużników, czy wreszcie skorego do rady wujaszka - dobrodzieja. — Przepadły oszczędności kilku lat uczciwej — pracy w spółdzielni, pomyślała z rezygnacją. I co teraz z nami będzie? Uczucie bezradności, ale jednocześnie jakiejś bolesnej ulgi ogarnęło ją całą. — Eh, dobrze że się już wreszcie skończyło to moje niefortunne handlowanie. Trzeba zawrócić z błędnej drogi. To wszystko da się może jeszcze jakoś naprawić.



(dok. n.). **K. Ś.**

Szepty nie na miejscu

W jednym ze spółdzielczych czasopism niemieckich piszą:

Gorliwie i z całym oddaniem zajęta jest sprzedawczyni obsługą klienta; znosi różne żądane przez niego towary i składa je na ladzie. Kupujący okazuje zadowolenie, widząc gorliwość, z jaką się nim zajmują. Wtem podchodzi inna sprzedawczyni i szepce coś do ucha zajętej ekspedycją koleżance. Ta odrywa się od swej pracy i również szeptem jej coś odpowiada. I powstaje taka tajemnicza, szeptem prowadzona rozmówka. W tym czasie kupujący czuje się jak gdyby zapomniany. I rzeczywiście zapomniano o nim. Przy tym powstaje w jego myśli wrażenie, że albo poprzednia gorliwość była udaną, albo też, co gorzej, może on przypuszczać, że to o nim się coś takiego mówi, czego on nie powinien słyszeć.

Najlepiej nie przeszkadzać koleżance, gdy jest zajęta ekspedycją, a jeżeli już natychmiastowe porozumienie się z nią jest konieczne, to trzeba mówić głośno, nie robiąc żadnych wobec kupujących sekretów.

W ogóle szeptanie sobie do ucha w obecności innych jest niewłaściwe i niegrzeczne.

Gdziekolwiek nie wchodzą w grę siły wyższe, jak klęski żywiołowe, kryzysy ekonomiczne, przewroty rewolucyjne itp., tam wszędzie i zawsze o powodzeniu sprawy spółdzielczej decyduje w ostatniej instancji człowiek, działający w ramach ogólnych praw i warunków społecznych i z tymi prawami zgodnie.

Edward Milewski

Towary paczkowane jako wyraz postępu w technice sprzedaży

Na przestrzeni kilku ostatnich lat można zaobserwować, jak w ogólnych obrotach spółdzielczych sklepów wzrasta ilość towarów paczkowanych. Zjawisko to występuje nie tylko u nas w Polsce, nie należy więc jego przyczyn szukać w warunkach materialnych kupujących. Poziom dochodu wpływa tylko na wielkość jednostki opakowanego towaru. W sklepach na przykład szwedzkich, gdzie stopa życiowa odbiorców jest wysoka, nie można otrzymać cukru, mąki, soli itp. artykułów w opakowaniu 1/4 kg, lub pieprzu w opakowaniu 5 - gramowym. Względy sanitarne i higieniczne, choć mogą u nas stanowić szczególnie ważne czynniki, również nie są decydujące. — Sklep można tak urządzić i wyposażyć, że pod tym względem uchybień żadnych nie będzie.

Główną niewątpliwie przyczyną, że ilość towarów paczkowanych w sklepach naszych stale wzrasta, jest dążenie do usprawnienia techniki sprzedaży i obniżenia kosztów sprzedaży. Równolegle z odpowiednim urządzeniem sklepu i wyposażeniem go w wagi uchylne, maszyny do krajania szynek i sera, kasy rejestrujące obrót, wprowadza się sprzedaż mechanicznie paczkowanych towarów. Uzyskujemy przez to przede wszystkim dużą oszczędność czasu. Rozważanie towarów w sklepach o dużym ruchu odbywa się przeważnie po godzinach handlu. przedłuża więc i tak już dość długi dzień pracy. Rozważanie zaś w czasie ekspedycji osłabia tempo pracy a co ważniejsze, wywołuje niezadowolenie wiecznie śpieszących się klientów. Należy również przyjąć pod uwagę oszczędność czasu i energii przy sporządzaniu spisu towarów.

Dużą oszczędność uzyskuję spółdzielnia na opakowaniu i dozwolonym manku, kupujący — na wadze i jakości towaru, sprzedawcy zmniejsza się ryzyko manka.

Dość ważne są również: łatwiejsza kontrola cen, kalkulacji i możność ustalenia odpowiedzialności za jakość produktu.

Przez koncentrację zakupów towarów paczkowanych w Hurtowni Społem uzyskujemy towar pewnej jakości, tani i estetycznie opakowany.

Można więc powiedzieć, że sprzedaż towarów paczkowanych jest dużym postępem w technice sprzedaży.

Leonard Lenk

Słońce w sklepie

Przypominam sobie, jak siedząc kiedyś na molo w jednym z portów włoskich zobaczyłem chłopaka wyskakującego z barki. Gdy wdrapał się na brzeg, podszedł do kamiennego słupa, położył na nim jednym końcem — zdawało mi się — kawałek deski i rozbijał ją drewnianą pałką. Po trzech uderzeniach deseczka ta rozsypała się w drobne kawałki; pozbierał je i zaczął... jeść. Zdumiony tym widokiem wstałem, by przyjrzeć się temu z bliska. Na słupie zastałem głowę i resztki ryby. Okazało się, że była to ryba suszona na słońcu.

Mając to zdarzenie w pamięci, z prawdziwym zaciekawieniem kosztowałem pewnego razu polską, wieprzową kiełbasę, którą mi „uwędziło"... słońce; była znakomita.

Jak z tych przykładów widzimy, ciep-

Przez spółdzielczość społeczeństwo poważnie zainteresowuje się sprawami gospodarczymi, odkrywa niedomagania ekonomiczne i wzmaga planową pracę nad pomnożeniem zamożności kraju.

Ks. I. Krajewski

łe promienie słońca mogą wywierać dodatnie działanie na artykuły spożywcze.

A teraz zastanówmy się, co by się stało, gdyby działania tego nie przerywać w stosownej chwili. Ryba prawdopodobnie sparciałaby, tłuszcz z kiełbasy by się wytopił, a mięso zeschło na kość.

Wszystkie w miarę, a więc i dodatniego działania ciepła słonecznego. Produkcja jakiegokolwiek towaru, dostarczonego do sklepu, celem jego rozprzedaży, jest zupełnie ukończona jeszcze na terenie przetwórni. Jedyną troską kierownictwa sklepu jest przechowanie towaru do chwili sprzedania go — w jak najświeższym stanie.

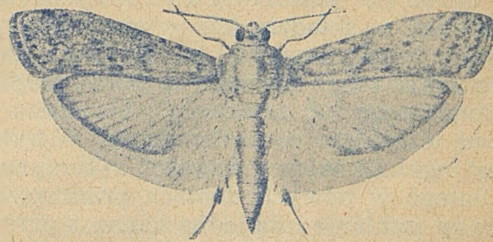
Najwięksi wrogowie tego to zbyt wysoka wilgotność i temperatura w sklepie. Wrogowie ci są gotowi wcześniej czy później zniszczyć wszystko co się w sklepie znajduje.

Najłatwiej atakują towary miałkie: ser w dużym kawałku ulega zepsuciu tylko po wierzchu, rozkruszony zgliwieje do dnia następnego w całej ilości; kiszoną kapustę przygniata się ciężkim kamieniem, by stworzyła jednolitą masę, psuje się tylko w miejscu zetknięcia z powietrzem. Do najbardziej rozdrobnionych towarów należy mąka. Gdy znajdzie się wśród wilgoci i ciepła, dzieją się z nią rzeczy wprost niesamowite— przede wszystkim wzmaga się jej „oddychanie", czyli łączenie się z tlenem z równoczesnym wydzielaniem bezwodnika węglowego. Powoduje to „zagrzanie" się mąki, co świetnie sprzyja rozwojowi mola mącznego, larwy i chrząszczyka.

Nazbyt częsty zły smak mąki i jej obniżone zdolności fermentacyjne świadczą o tym, jak liczne są wypadki jej psucia się. Dlatego na mąkę należy zwracać częściej uwagę niż to robimy dotychczas.



Larwa mącznikowa, chrząszczyk i poczwarka



Mól mączny



Słonik zbożowy

Nie chciałbym, by czytelnicy mego artykułu myśleli choćby przez chwilę, że słońce należy ze sklepu spożywczego „wypraszać" za każdym razem gdy się pojawi. Wprawdzie najczęściej jest ono niepożądanym gościem, ale nie zawsze.

Każdemu z nas jest dobrze wiadomo, że słońce spełnia podwójną czynność: świeci i grzeje.

Ta dwojakość działania słońca wystąpi bardziej obrazowo, gdy wykonamy następujące proste doświadczenie:

1) przepuściwszy promień słońca przez cienką warstwę wody, rzucimy go soczewką na naszą rękę — okaże się, że ten wspaniale świecący punkcik wcale nas w rękę nie będzie parzyć; dlatego w sklepach w Szwecji z szyby wystawowej spływa stale woda;

2) wstawiwszy zamiast wody filtr z jodu otrzymamy zjawisko odwrotne: pieczenie wystąpi wyraźnie, pomimo braku punktu świetlnego.

W pierwszym wypadku woda zatrzymała promienie cieplne, przepuszczając tylko promienie świetlne, w drugim jod zrobił to samo z promieniami świetlnymi, przepuszczając promienie cieplne.

Promienie świetlne, krótko mówiąc, światło jest w sklepie pożądane w największych ilościach, ciepło w bardzo wyjątkowych okolicznościach.

O świetle można nawet powiedzieć, że jest go w sklepie zawsze za mało — bo „światło to czystość, a czystość to zdrowie".

Powszechna poprawa może być dziełem tylko powszechności.
J. Jasiński

Jeżeli w jakimkolwiek miejscu w sklepie, w składzie lub w piwnicy panuje brud, dowodzi to niezbicie, że do miejsca tego dochodzi za mało światła słonecznego lub sztucznego. Ideałem — pod względem oświetleniowym — byłby lokal na sklep o ścianach szklanych. Dlatego w nowych domach przeznacza się na oszklenie całą jedną ścianę, a przynajmniej $^1/_{10}$. powierzchni lokalu, tak że lokal np. o 30 m² podłogi musi mieć okno na 3 m². Światło słoneczne nie tylko pomaga w utrzymywaniu czystości, ale tę czynność samo wykonuje, działając zabójczo na różne drobnoustroje.

Dlatego światło słoneczne, jako najtańszy i najlepszy środek dezynfekcyjny, staramy się stosować w najszerszej mierze, ponieważ usuwa ono wszelkie niepożądane zapachy, jak wilgoci, stęchlizny, amoniaku (w V. C.), charakterystyczną woń ścieków itd., słowem jest naszym troskliwym sprzymierzeńcem w utrzymywaniu czystości. A więc światła w sklepie — jak najwięcej!

M. Szadurski

Wskazówki techniczne przy sprzedaży wędlin

Kiełbasa, ta najpopularniejsza wędlina, jako też i inne wędliny krajane, powinny być w sklepie przechowywane i wystawiane w sposób specjalny.

Przychodząc do sklepu po wędliny kupujący pragnie wiedzieć i widzieć, co my mamy w tym dziale do zaofiarowania. Apetyczne zaprezentowanie towaru wpływa częstokroć decydująco na obroty w tym dziale. Względy te powodują nieraz, że świeżą wędlinę ładnie wystawioną kupują nawet ci z odwiedzających sklep, którzy nie mieli tego w projekcie.

Umieszcza się wędliny bądź w oszklonej gablotce, mającej jednak dobrą wentylację przez zasiatkowanie jednej lub dwóch ścianek, bądź też w specjalnie na ten cel zarezerwowanym miejscu w sklepie, które nazwiemy kącikiem wędlinowym. Wędliny w gablotce układamy obracając świeżym przekrojem w stronę kupujących. Powierzchnia przekroju powinna mieć zawsze wygląd świeży i apetyczny. Na noc, a latem nawet w przerwie obiadowej wędliny powinny być wynoszone ze sklepu do miejsca chłodnego i przewiewnego lub lodowni i tak ułożone, ażeby powierzchnie przekrojów różnych kawałków wędlin przylegały do siebie. W ten sposób przekrój wędliny nie traci swego świeżego wyglądu. Nienapoczęte świeże kiełbasy powinny być również przechowywane w chłodnym pomieszczeniu, najlepiej w lodowni lub suchej, chłodnej i przewiewnej piwnicy. Wędliny suche lub półsuche mogą pozostać na noc w sklepie, o ile jest on w nocy należycie wentylowany. Słoninę i sadło na dłuższe przechowanie wieszamy w piwnicy lub jeżeli jest dość chłodno — w sklepie.

Każdy transport wędlin trzeba zaraz po otrzymaniu zbadać pod względem świeżości i gatunku. Otrzymane kiełbasy wycieramy do sucha i wieszamy w przewiewnym miejscu w ten sposób, by nie stykały się ze sobą. Chcąc zabezpieczyć kiełbasy przed pleśnieniem wycieramy je przegotowanym roztworem salicylu (na 1 litr wody jedna pastylka salicylowa) i pozostawiamy na przewiewie aż do wyschnięcia.

Przyroda nie zna litości. Daje ona prawo istnienia tylko temu, kto potrafi sobie to prawo wywalczyć, kto sam przez się, o własnych siłach, potrafi sobie istnienie zapewnić. W zastosowaniu do przedsiębiorstw handlowych zdolność do istnienia, a więc i prawo istnienia, mają tylko te przedsiębiorstwa, które dają zysk. Przedsiębiorstwo handlowe nie przynoszące zysku upada i upaść musi, jakkolwiek piękne mogłyby być jego cele.

R. Mielczarski

Do ekspedycji wędlin trzeba mieć zawsze ostre noże, przez co unikamy strat, bo wędlina jest ładnie i cienko krajana. Noży przeznaczonych do krajania wędlin nie powinno się używać do czego innego. Noży nie można myć w zbyt gorącej wodzie, gdyż wskutek tego rozhartowują się i potem łatwo się zatępiają.

Promienie słońca są dla mięsa i wędlin szkodliwe. Jeżeli nie ma możności zasłonięcia okien roletami lub markizami, to dla ochrony przed padającymi na wędliny promieniami słońca trzeba nakrywać je przynajmniej papierem.

Czystość w kąciku wędlinowym jest najlepszą dla wędlin reklamą. Dlatego nie powinno tam być nigdy żadnych nie nadających się do sprzedaży skrawków, bo to robi złe wrażenie i pozbawia nawet znajdujące się obok świeże wędliny ich apetyczności.

Śledzie, mydło i inne artykuły o ostrym zapachu, jak również towary z natury swej brudne i okurzone, jak kartofle, warzywa, otręby i in., nie powinny się znajdować w pobliżu kącika z wędlinami.

Przeciwnie, ozdabiają i podnoszą apetyczność rozłożone między wędlinami cytryny i pomidory.

Pracownicy zatrudnieni przy ekspedycji wędlin powinni być starannie i czysto ubrani. Czyste ręce i paznokcie, porządnie zaczesane, a u kobiet zawiązane białą chusteczką włosy są niezbędnym uzupełnieniem ogólnego wrażenia panującej przy sprzedaży wędlin czystości, bez której na powodzenie w tym dziale liczyć nie można.

Ubytek wagi w mydle i produktach pochodnych

Mydło i różnego rodzaju proszki do prania oprócz właściwego mydła i dodatków specjalnych zawierają jeszcze pewne zmienne, w zależności od warunków zewnętrznych ilości wody. Związana chemicznie z mydłem, woda ma jednak stałą dążność do wyparowywania. Wystarczy położyć kawałek mydła luzem (bez opakowania) czy otwartą paczkę proszku mydlanego (samopiorącego), tak by powietrze miało do nich dostęp ze wszystkich stron, a bardzo szybko następuje wysychanie i jako jego następstwo — ubytek wagi.

W dobrym tzw. ziarnistym mydle i proszkach mydlanych straty na wadze sięgają przy dłuższym magazynowaniu do 20%. Konsumenci przeważnie nie reklamują tych strat, gdyż rozumieją, że przy zmniejszonej wadze mydło zachowało wszystkie swoje własności użytkowe, gdyż skład jego przez wyschnięcie zupełnie się nie zmienił.

Wszelkiego rodzaju produkty mydlane sprzedawane są według pełnej wagi świeżego, niewyschniętego towaru. Współzależność między wagą świeżego towaru, utratą wody przez wysychanie i wartością użytkową mydła, uzależnioną od zawartości w mydle właściwych piorących substancji jest przeważnie dla spożywcy bez znaczenia. Mimo to nie powinno się zbyt wiele mydła od razu rozpakowywać i na półkach rozkładać. Wyprzedawać trzeba najpierw dawniej rozłożone i już przeschnięte kawałki. Wysychanie bowiem powoduje nieraz w mydle zmianę formy, co w oczach kupujących nie świadczy dobrze o towarze.

Jeżeli mimo oczywistej bezpodstawności zarzutów kupujący reklamuje brak wagi w wyschniętym mydle lub proszkach mydlanych, to personel sklepowy powinien umieć dać na to rzeczowe wyjaśnienie.

Spółdzielczość pracuje nie w interesie jednostek, lecz całego ogółu i jest samorządną organizacją szerokich mas pracującej ludności Jest ona zatem szczytową formą demokracji — demokracją gospodarczą. oddaje bowiem ogółowi we władanie i zawiadywanie bezpośrednie sprawy gospodarcze, które są nie mniej ważne niż polityczne.

M. Rapacki

Znaczenie cennika i cen na towarach

Znaczenie to tak bardzo poważne, często bywa przez sklepowych lekceważone, a nawet w zupełności zaniedbywane. Ponieważ jest ono tak ważne, niejednemu z nas nasuwa się pytanie: — Dlaczego i jakie korzyści osiągamy, stale wpisując ceny do cennika i pilnując cen uwidocznionych na poszczególnych towarach? Otóż korzyści te są bardzo duże. Wypisywanie cen przede wszystkim broni odpowiedzialnego sklepowego przed mankiem, odciąża pamięć sprzedających i chroni przed pomyłkami. Należy pamiętać, że każda pomyłka jest największym wrogiem pracowników sklepowych i sklepu spółdzielczego. Pomyłki narażają sklepy na manka, pomyłki przyczyniają się do braku zaufania kupujących do pracowników sklepowych, a niejednokrotnie przez pomyłki tracimy członków i kupujących.

Cenniki i ceny na .towarach zmniejszają pracę sklepowych, bo kupujący widząc cenę nie zarzuca pracowników pytaniami, ile co kosztuje.

Ceny są zachętą, specjalnie w sklepach spółdzielczych, gdzie cały szereg towarów jest tańszych niż w sklepach prywatnych.

Wreszcie cenniki i ceny na towarach przyczyniają się do zwiększania obrotów, bo kupujący nie orientując się w wartości towaru, przypuszcza, że towar jest dla niego niedostępny, a o cenę wstydzi się zapytać — widząc zaś cenę, przekonuje się, że jego przypuszczenie było mylne, i zadowolony kupuje towar.

Od czasu do czasu generalna inspekcja

Kto ciągle stoi na jednym poziomie w swej pracy, ten do wielu rzeczy tak się przyzwyczai, że nie dostrzega już braków i wadliwości. Kręcąc się w kółko przy jakimś warsztacie pracy nie dostrzegamy różnych niesprawności narastających stopniowo zawsze tam, gdzie brak jest czujnego i wyostrzonego spojrzenia, przenikającego krytycznie w samą głąb sprawy.

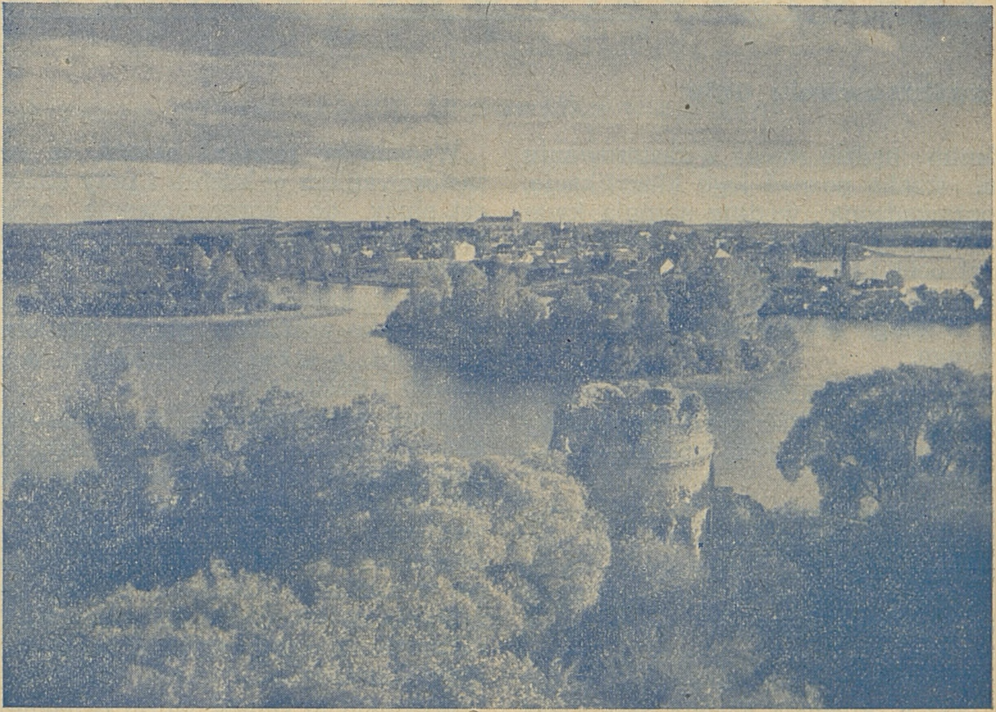
Dotyczy to i sklepów oczywiście. Gdy wejdziemy do innego jakiegoś sklepu, to zaniedbania, których u siebie nie dostrzegamy, rzucają nam się tutaj od razu w oczy.

Kupujący, mimo że stale do spółdzielni przychodzą, jednakże ponieważ nie jest ona miejscem ich codziennej pracy, mają już ostrzejsze spojrzenie. My np. możemy nie zauważyć, że drzwi są brudne, bo setki rąk ciągle je w tym samym miejscu dotyka, że na ścianach osiadł kurz i brud, że podłoga jest wydeptana, a powierzchnia lad i stołków zużyta. Kupujący mogą u siebie w domu podobnych rzeczy nie dostrzegać, ponieważ codziennie je widzą, tutaj jednak w sklepie spółdzielni patrzą na to z pewnym niesmakiem, a nawet odrazą.

Powinniśmy z tych stwierdzeń wyprowadzać wnioski: od czasu do czasu poddawajmy sklep pewnego rodzaju generalnej inspekcji, zmuszając się do wnikliwego spojrzenia na otaczającą nas rzeczywistość. Umożliwi to nam zaobserwowanie niejednego braku, przez którego usunięcie przyczynimy się do upiększenia naszego warsztatu pracy i do lepszych tej pracy wyników.

Kooperatywa uczy życia zgodnego, uczy szukać wspólnych punktów, na których może oprzeć się wielu, owszem — cały naród.

Ks. W. Potrzebski



Jeziora Trockie

Już 16 czerwca — kursy dla sklepowych

Dnia 16 czerwca rozpoczynają się wakacyjne kursy spółdzielcze dla sklepowych w Czorsztynie, w Rzece na Zaolziu i w Trokach. Po remanentach półrocznych, od 2 do 15 lipca, będą znowu kursy w Czorsztynie dla kierowników sklepów i w Krzemieńcu dla wszystkich pracowników sklepowych.

Informacje szczegółowe o tych kursach podaje bogato ilustrowana broszurka rozesłana już do wszystkich spółdzielni spożywców w Polsce.

Cały ruch spółdzielczy docenia znaczenie kursów wakacyjnych dla zdrowia i umysłu pracowników. To też przypuszczać należy, że każdy pracownik, który tylko zechce wyjechać na kurs — znajdzie po temu możność. Mniej zarabiający pracownicy mogą zwrócić się o pomoc do swoich spółdzielni; gdy to źródło zawiedzie — można zaapelować do rady okręgowej. Wreszcie jest możność uzyskania pożyczki od spółdzielni lub z Funduszu Kształcenia im. R. Mielczarskiego.

Kto chce wziąć udział w kursie, powinien wypełnić kartę zgłoszenia, którą trzeba wyciąć lub przepisać z broszury informacyjnej. Poza tym, że broszura jest w spółdzielni, na żądanie można ją bezpłatnie otrzymać z Centrali lub oddziału Związku. Zgłoszenia należy odsyłać bezpośrednio do Związku „Społem" w Warszawie.

Wykształcenie dla wszystkich jest potrzebne, dla kooperatystów jest kwestią życia. *R. Mielczarski*

O zastosowaniu octu

Zanim będzie mowa o zastosowaniu octu, trzeba poznać jego klasyfikację, przeprowadzoną według stopnia kwasowości czyli mocy, w zależności od której ocet bywa używany do różnych celów. Moc octu określa się procentowo, według zawartości w nim kwasu octowego.

W handlu u nas dopuszczone są następujące rozcieńczenia: ocet spirytusowy — 3,5 proc. lub 6 proc., winny — 5 — procentowy.

Normy powyższe określa Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 30 października 1937 r., zamieszczone w 79 N-rze Dziennika Ustaw z dnia 19 listopada 1937 roku. Inne rozporządzenie, a mianowicie wydane przez Ministra Spraw Wewnętrznych w dniu 20 stycznia 1930 r., dozwala barwić ocet, lecz tylko karmelem, to jest palonym cukrem.

W Polsce rozpowszechnione jest używanie octu spirytusowego a to dzięki jego niezbyt wysokiej cenie w przeciwieństwie do octu winnego, który z uwagi na wysoką cenę wina używanego do wyrobu musi być droższy.

Z racji powszechnego stosowania octu spirytusowego — o nim tylko będzie tutaj mowa.

Ocet słaby, zwany kuchennym lub stołowym, o mocy 3,5 proc. używany jest przy sporządzaniu potraw mięsnych i warzywnych, sałat i sałatek, zup, sosów i majonezów, a nawet ciast. Ocet o mocy wyższej ma zastosowanie do marynat.

Prócz celów spożywczych i zastosowania w wodolecznictwie oraz w przemyśle, ocet oddaje duże usługi w gospodarstwie domowym.

Wspomnieć również należy, że poza zastosowaniem w kuchni i przy stole ocet służy do konserwowania mięsa, przy czym mięso pokropione octem kruszeje.

Ocet stosowany jest również w medycynie jako odtrutka przy zatruciach zasadami a także w leczeniu wielu chorób i dolegliwości.

Mimo wysokich kar za zafałszowania nie należą do rzadkości wypadki „zwiększania mocy“ octu przez różne fabryki i fabryczki ...kwasem solnym tj. trucizną. Tak wyprodukowany ocet w smaku nie różni się prawie od normalnego, w działaniu jednak skutki jego spożywania są szkodliwe dla zdrowia. Zafałszowania octu wykryć może tylko specjalna analiza.

Wyjaśnić tu trzeba, że do rozcieńczenia octu może być użyta zwykła dobra woda studzienna lub wodociągowa. Rozcieńczanie octu do sprzedaży bez posiadania zarejestrowanej rozlewni jest niedozwolone.

Ocet przechowywać należy w miejscu chłodnym i przewiewnym. Naczynia z octem muszą być stale szczelnie zamknięte. Wystrzegać się również trzeba zetknięcia octu z żelazem (np. w naczyniu emaliowanym z odpryśniętą emalią) co powoduje zabarwianie go na kolor ciemno atramentowy. Ocet wlany do beczki nowej zabarwia się na kolor brunatny, dlatego to beczki powinny być przed nalaniem octu wyparzone i wymyte.

Spółdzielnie interesujące się sprawą rozlewni octu mogą uzyskać potrzebne informacje w „Społem“ Zakładach Wytwórczych w Kielcach.

M. Kubara

— Chciałbym nabyć globus.
— Czy duży?
— Naturalnej wielkości.

Praktyczne wskazówki dla kierownika magazynu

Pisząc poniższy artykuł, kierowałem się myślą: „wywołać wilka z lasu“, tj. pobudzać pracowników zarówno magazynowych, jak i sklepowych do dyskusji na ten temat. Sądzę, że tym sposobem dało by się niejedną wadę w organizacji pracy magazynowej usunąć.

Odpowiedzialność kierownika magazynu

Kierownik magazynu przede wszystkim jest odpowiedzialny za gatunek towaru. Obowiązkiem jego jest przejrzeć, przeważyć czy przeliczyć towar wchodzący do magazynu. Jeśli towar jest dobry — przyjmuje go — i odwrotnie, jeśli niedobry — zepsuty, uszkodzony itp. — natychmiast reklamuje, względnie zwraca dostawcy. Nie należy nigdy towaru niedobrego wysyłać do sklepów, bo wówczas kierownik sklepu sądząc, że towar jest kontrolowany — sprzedaje go kupującym. Dopiero na skutek reklamacyj kupujących — towar taki musi być wycofany z powrotem do magazynu i oddany dostawcy. Ileż to traci się na taką rzecz czasu, ileż to z tego powodu jest zmartwień, nieprzyjemności itp. Czy nie lepiej, jak już wyżej powiedziałem, towar wchodzący do magazynu natychmiast skontrolować i dopiero gdy się przekonamy, że jest dobry — wysyłać go do sklepu.

Zamówienia towarów. Dział gospodarczy w spółdzielni jest jednym z najważniejszych działów pracy — to też zamówienia towarów dla magazynu, wykonać powinien członek zarządu spółdzielni. Kierownik magazynu powinien mieć blok zamówień (rys. 1). Blok ten codziennie rano oddaje się do biura, po południu zaś, blok wraca do magazynu. Powyższy sposób zamówienia towarów jest — zdaniem moim — dość przejrzysty, możliwy do skontrolowania każdej chwili. Robiąc ekspedycję do sklepów kierownik magazynu względnie jego pomocnik, gdy zauważy, że jakiś artykuł jest na wyczerpaniu, notuje go natychmiast w bloku zamówień. Na zamawianie wówczas, gdy towar został już wyczerpany, jest za późno. Braki towarów w magazynie są tak samo niemiłe, jak i w sklepie.

Ekspedycja do sklepów. Jeśli jest to spółdzielnia wielosklepowa, to musi być ułożony przede wszystkim tzw. schemat rozwózki towarów“ (rys. 2). Spółdzielnia wielkomiejska posiada sklepy swoje rozrzucone po całym mieście. Kierownik magazynu ma do dyspozycji jedną parę koni i jeden wóz. Tym jednym wozem musi się towar z magazynu oddziału „Społem“ przewieźć do magazynu spółdzielni, następnie do sklepów. Z konieczności więc musi się ograniczyć dostawę towaru do sklepów najwyżej do dwu razy tygodniowo, tzn. dziennie obsłużyć 6 do 1 sklepów. Pracę tę należało by zorganizować następująco: kierownik sklepu winien dać zamówienie (rys. 3) na towar do magazynu dwa dni wcześniej, a to w tym celu, aby kierownik magazynu miał czas to zamówienie wykonać i jeśli brak mu jakiegoś artykułu w magazynie, wcześniej go zamówić. Niejeden z czytelników powie: aż dwa dni naprzód, to za wiele. Ja zaś z praktyki powiem — nie, nie za wiele — jeśli praca ma się odbywać składnie i dokładnie i zamówienie ma być bez braków wykonane. To nie jest długo. Przykład: sklep ma otrzymać towar w środę, a więc magazyn otrzymuje zamówienie już w poniedziałek wieczór, względnie najpóźniej we wtorek rano. Kierownik magazynu już w poniedziałew wieczór, względnie we wtorek rano — przeglądając te zamówienia, notuje braki, względnie nowości, których sklep żąda, wpisując do bloku zamówień magazynu, we wtorek zaś przed połud-

— Czego ty jesteś takim zachmurzonym pesymistą?
— Bo pożyczyłem jednemu optymiście pieniędzy.

Data	Ilość	Nazwa towaru	Data	Ilość	Dostawca	Uwagi

wypełnia magazyn — wypełnia członek zarządu

Rys. 1

	Sklepy																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Poniedz.		2			5		7					12			15		17			
Wtorek			3	4				8			11					16		18		20
Środa	1					6			9	10			13	14					19	
Czwartek		2			5		7					12			15		17			
Piątek			3	4				8			11					16		18		20
Sobota	1					6			9	10			13	14					19	

Rys. 2

Zamówiono ilość	Nazwa towaru	Wydano ilość	Cena		Kwota	
			zł	gr	zł	gr

wypełnia kier. sklepu — wypełnia kier. magazynu

Rys. 3

Pisać przez dwie kalki (trzy kartki) — oryginał i dwie do sklepu wraz z towarem, kier. sklepu podpisuje — zwraca do biura; drugą kartkę magaz. wydziera, pozostawiając ją sobie; zaś trzecia pozostaje w bloku.

niem prowadzący dział gospodarczy w spółdzielni wykonuje to zamówienie. Najwcześniej we wtorek po południu przychodzi towar zamówiony — do magazynu. Również w ciągu wtorku magazyn przygotowuje ekspedycję, uzupełniając ją towarem świeżo nadesłanym — wypisuje asygnaty i kontrolując, pakuje do skrzyń, „transportówek". W ciągu środy towar ten rozwozi się do sklepów.

Sądzę, że gdy pracę w magazynie zorganizuje się w sposób powyżej opisany, tj. gdy kierownik sklepu da na czas zamówienie do magazynu, kierownik magazynu w swoim czasie zamówi towar, a zamawiający towar członek zarządu również zamówi w swoim czasie — to przy dobrych chęciach wszystkich, da się tę pracę usprawnić i uprzyjemnić.

Praca nasza, jako pracowników spółdzielczych różni się od innych, prywatnych tym, że my pracujemy w atmosferze przyjaźni i pod dobrym kierownictwem Zarządu „Społem". Związek „Społem" jest centralą gospodarczą i społeczno-wychowawczą, dba o spółdzielnie związkowe, tak pod względem gospodarczym, jak i dla dobra potężnej Polski. Dla nas, pracowników, również jest oddany duszą, szkoli nas technicznie i umysłowo, czemu żadna prywatna firma nie dorówna nigdy, ponieważ handel prywatny nie szkoli pracownika, lecz wyzyskuje.

M. Miciak

— Czego się tak boisz tego psa? Przecież wiesz chyba, że pies, który szczeka, nie gryzie.
— Ja to wiem, ale czy ten potwór, co tak na mnie szczeka, też wie o tym?

Róbmy doświadczenia

Różne towary produkcji „Społem", które przy dobrych chęciach moglibyśmy z łatwością wprowadzić do sprzedaży w naszych sklepach, są niektórym sklepowym mało lub zupełnie nieznane. Na przykład, pasta do obuwia luzem. O istnieniu jej wiedziałem tylko z cennika. O zaletach zaś dowiedziałem się dopiero od kolegi pracującego w innej wiosce. On mi wytłumaczył, że pasta luzem kalkuluje się znacznie taniej (4 gr deka), zaś jakością przewyższa pasty innych firm. Powiedział mi ten sam kolega, że odbiorcy jego poznawszy wysoką jakość pasty „Społem" przychodzą po nią z najodleglejszych okolic.

Zrobiłem próbę u siebie i skutek jest taki, że sprzedajemy tego towaru w naszych sklepach bardzo dużo. Kto raz spróbował tej naszej pasty, przynosi potem próżne pudełko i prosi o nałożenie jeszcze. Ja przestrzegam u siebie tylko jednej zasady: naszą pastę luzem nakładam tylko do pudełeczek po paście „Społem", — do pudełeczek obcych fabryk pasty luzem za nic nie ekspediuję.

A więc róbmy doświadczenia, wprowadzajmy do naszych sklepów jak najwięcej towarów z marką „Społem", wyjaśniajmy kupującym, jakie są ich zalety, a na pewno nie jeden artykuł zdołamy w ten sposób wprowadzić ku zadowoleniu naszych członków i innych odbiorców.

Pięknie wygląda sklep zapełniony artykułami własnej produkcji; wyróżnia się on spośród sklepów prywatnych swoim wyglądem i ma spółdzielczy styl i charakter. Kupujący widzą, że takich towarów jak w spółdzielni nie dostaną w żadnym sklepie prywatnym. I to jest nasz wielki atut, którego nie powinniśmy pozwolić z rąk sobie wytrącić.

Teodor Krat

Wystawa produkcji „Społem" w Białej k/Bielska

W dniach od 20 — 30 kwietnia br. odbyła się wystawa, którą zwiedziło ogółem 13.010 osób w tym: 3.500 młodzieży szkolnej i ponad 1.000 wojskowych. Ponadto odbyły się dwie konferencje dla pracowników, oraz wygłoszono specjalne pogadanki dla licznych wycieczek.

Zapisy do szkół spółdzielczych w Warszawie

Szybkie tempo rozwoju ruchu w ostatnich latach z roku na rok wzmaga zapotrzebowanie na kwalifikowane siły pracownicze w organizacjach spółdzielczych.

Biorąc to pod uwagę, Stowarzyszenie Szkoły Spółdzielczej uruchamia od nowego roku szkolnego 1939/40 Liceum Spółdzielcze koedukacyjne, oraz nadal prowadzi Koedukacyjne Gimnazjum Spółdzielcze im. Romualda Mielczarskiego i Męską Szkołę Przysposobienia Spółdzielczego dla dorosłych.

Zapisy do wszystkich szkół rozpoczynają się 15 maja i trwać będą do 20 czerwca.

Egzaminy wstępne do Liceum odbędą się 26 i 27 czerwca; do Gimnazjum — 22, 23 i 24 czerwca; do Szkoły Przysposobienia młodzież przyjmowana jest bez egzaminów.

Szczegóły zawarte są w drukowanym prospekcie, który na żądanie wydaje względnie wysyła sekretariat szkół bezpłatnie.

— Powiedz mi Janku, ile będzie pięć i pięć?
— Ile, ja nie wiem, ale dużo tego nie będzie.

Co mamy do zrobienia

Wobec uruchomienia przez Zakłady Kieleckie „Społem“ własnej drożdżowni i konieczności utrzymania produkcji drożdży na wysokim poziomie, gdyż od tego zależy opłacalność tego działu, należy starać się wprowadzić je do stałego obrotu w sklepach spółdzielczych.

Należy przekalkulować i tam gdzie na to warunki pozwalają zaprowadzić sprzedaż surówek owocowych na szklanki. W ten sposób spopularyzujemy ten zdrowy i smaczny napój, powiększając obroty sklepu. Należy tylko pamiętać, że smaczniejszą jest surówka zimna, trzeba więc butelki przeznaczone do sprzedaży na szklanki trzymać w chłodnym miejscu.

Z tej racji i ze względu na konsumcję wody sodowej i napojów orzeźwiających w sklepie spółdzielni na miejscu należy utrzymać w czystości i sprawności płuczkę do szklanek i mieć w niej dostateczną ilość świeżej wody w zbiorniku.

Pomyśleć zawczasu o należytym zabezpieczeniu różnych towarów odkrytych przed muchami i kurzem. W obecnej porze te dwie plagi stają się w sklepie spożywczym coraz więcej dokuczliwe.

Okna wystawowe osłaniać przed operacją słoneczną. Stosowane są coraz częściej zasłony z żółtego celofanu, chroniącego towary przed szkodliwym działaniem promieni słonecznych.

Asortyment naczyń uzupełnić wazonikami na kwiaty, słojami na soki, miseczkami do zlewania mleka na zsiadłe.

Wprowadzać do obrotu pojawiające się na rynku nowalijki, natomiast likwidować kiszoną kapustę, śledzie i konserwy warzywne.

Gdzie warunki pozwalają, pomyśleć o produkcji lodów.

Pasty do obuwia produkowane na sezon zimowy zastąpić towarem produkowanym na lato, to jest takim, który jest przystosowany do przechowywania w wyższej temperaturze.

Trzeba zawczasu pomyśleć o zaprojektowaniu wystawy na Dzień Spółdzielczości, który, jak wiadomo, w tym roku przypada w dniu 11 czerwca.

Rzecz zrozumiała, że prócz portretów lub popiersi pionierów spółdzielczości, upiększonych barwami tęczowymi a także kwiatami i zielenią, oraz naszych haseł i sentencji na wystawie w dniu tym panować muszą niepodzielnie zgrupowane efektownie artykuły z marką „Społem“. Wnętrze sklepu powinno być również odpowiednio przystrojone, żeby harmonizowało z odświętnie urządzoną wystawą. Tak przystrojoną wystawę można pozostawić przez parę dni po uroczystościach.

Hasła na Dzień Spółdzielczości na wystawy sklepowe

Kooperacja — to usuwanie wyzysku i posożytnictwa, to budowanie nowego jutra, opartego na pracy i sprawiedliwości społecznej.

M. Rapacki

Kooperacja Spożywcza - to droga do materialnej potęgi warstw ludowych

E. Milewski

Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81-800 (Bank „Społem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 3.400 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY“ W-wa, Tel. 601-31.

UWADZE KÓŁEK DRAMATYCZNYCH

NA OBCHODY DNIA SPÓŁDZIELCZOŚCI

polecamy:

Artykuł 124 J. Dowżyka, komedia spółdzielcza w 3 aktach 0.60

Kto zwycięży M. Pietrzaka, obraz sceniczny w 3 aktach 0.60

W sidłach Judasza Z. Wojnarowskiej, sztuka w 3 aktach . . . . 1.—

Górą spółdzielnie Pobratymca — Płatkowskiego, obrazek ludowy w 2 aktach . . . . 3.—

Przyszła koza do woza — opr. Z. Malickiej. sztuka ludowa w 2 aktach 0.50

O Jaśku co się z Rokitą założył M. Kownackiej, widowisko sceniczne dla dzieci, z piosenkami . . 0.50

Piraci H. Dobrowolskiej, komedyjka spółdzielcza dla młodzieży, z wierszami, piosenkami i tańcami 0.50

Idziemy w słońce deklamacje i inscenizacje na obchody spółdzielcze 0.50

Na Dzień Spółdzielczości zbiór wierszy i piosenek dla młodzieży 0.20

Inscenizacje dla młodzieży — „Rycerze Pracy", „W bilansie jak w kontredansie", „Spółdzielczy świat" 0.30

Hymn spółdzielców na chór męski, mieszany i na orkiestrę po 0.40
„ „ „ 2 głosy 0.25
„ „ „ 1 „ 0.20

Hasło „Społem" na fortepian i chór męski, mieszany po 0.40
„ „ na 2 głosy 0.25

Płyta gramofonowa z dwustronnie nagranym hymnem spółdzielców przez chór i orkiestrę . . . . . 4.—

Materiał tęczowy do dekoracji, sztandary tęczowe, chorągiewki, plakaciki z sentencjami, ulotki, plakaty, broszury propagandowe

Do nabycia w Dziale Wydawnictw „Społem" Związku Spółdzielni Spożywców Rz. P. — Warszawa-Mokotów ul. Grażyny 13, w oddziałach i większych księgarniach